

Sales Manager*in Wärmekunden (m/w/d)

Stellenanbieter: GP JOULE Wärme GmbH & Co. KG

DEINE KARRIERE BEI GP JOULE

Mit Strom aus Wind und Sonne, mit Grünem Wasserstoff, mit CO₂-freier Mobilität, mit smarterer Speicherung und Nutzung bauen wir das Energiesystem der Zukunft. So stellt GP JOULE die Energieversorgung als universeller Anbieter für erneuerbare Energien die Energieversorgung für Generationen sicher. Den gesamten Energieverbrauch erneuerbar zu produzieren, ist für uns mehr als ein Ziel. Es ist unsere Verantwortung. Seit 2009 setzt GP JOULE diese Verantwortung in die Tat um. Auf Augenhöhe mit den Menschen, Gemeinden und Unternehmen schaffen wir die echte Energiewende.

GP JOULE WÄRME projiziert, plant, baut und betreibt erneuerbare Wärmeversorgungs-systeme. Diese setzen sich zusammen aus der Erzeugung von Wärme in innovativer Sektorenkopplung, der Einbindung von Abwärme aus KWK, Industrie oder der Produktion von Wasserstoff, der Verteilung über Rohrleitungsnetze und die Nutzung bei den Wärmekunden. Von der ersten Idee bis zu Umsetzung und Betrieb - GP JOULE WÄRME bringt die Bausteine zusammen.

Für die **GP JOULE Wärme GmbH & Co. KG** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unsere Standorte **Augsburg** oder **Buttenwiesen** (mobiles Arbeiten anteilig möglich) unbefristet in Vollzeit (Pilotierung 4-Tage-Woche/36h mit freiem Freitag oder 4,5-Tage-Woche mit freiem Freitagnachmittag) oder Teilzeit:

Sales Manager*in Wärmekunden

DEINE AUFGABEN

- Du verantwortest die Akquise und den Vertrieb von Wärmeanschlüssen für private Haushalte, Unternehmen und kommunale Einrichtungen in mehreren unserer Wärmenetze.
- Als zentrale Ansprechperson begleitest du den gesamten Vertriebsprozess von der Erstansprache über die Beratung bis zum Vertragsabschluss.
- Du führst eigenständig Beratungs- und Verkaufsgespräche mit Privatkund*innen sowie Verhandlungen mit Unternehmen, Wohnungswirtschaft, Gewerbebetrieben und kommunalen Abnehmer*innen.
- Für unsere Groß- und Geschäftskundschaft entwickelst du gemeinsam mit internen Fachbereichen individuelle Anschluss- und Versorgungslösungen und führst diese erfolgreich zum Abschluss.
- Du baust aktiv Beziehungen zu lokalen Entscheidungsträger*innen, Multiplikator*innen und relevanten Stakeholdern auf und pflegst diese nachhaltig.
- Du bearbeitest Leads, Interessent*innen und Bestandskund*innen systematisch, fasst

aktiv nach und dokumentierst alle relevanten Aktivitäten und Informationen sorgfältig im CRM-System.

DEIN PROFIL

- Du bringst mehrjährige Erfahrung im Vertrieb mit – idealerweise im Key Account Management, B2B-Vertrieb, in der Energiewirtschaft oder im Umfeld technisch erklärungsbedürftiger Produkte und Lösungen.
- Du hast Freude daran, Privatkund*innen überzeugend zu beraten und gleichzeitig komplexere Vertriebsprojekte mit Geschäfts- und Kommunkund*innen strukturiert und erfolgreich zu steuern.
- Du verfügst über ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und kommunizierst souverän mit unterschiedlichen Zielgruppen – von Eigentümer*innen und Geschäftskundschaft bis hin zu kommunalen Vertreter*innen und Entscheidungsträger*innen.
- Du arbeitest eigenverantwortlich, strukturiert und zielorientiert und behältst auch bei längeren Vertriebszyklen, mehreren Projekten und unterschiedlichen Kundengruppen den Überblick.
- Du bist sicher im Umgang mit MS Office und hast idealerweise Erfahrung mit CRM-Systemen, z. B. Microsoft Dynamics.
- Kommunikationsstärke, ein sicheres Auftreten sowie sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift runden dein Profil ab.

UNSER ANGEBOT

- Flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten und Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Attraktive Entwicklungsperspektiven durch Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten unter Berücksichtigung Deiner persönlichen Interessen
- Umfangreiches Firmenfitness Angebot mit EGYM Wellpass
- Moderne IT-Ausstattung für das mobile Arbeiten nach Bedarf (Bildschirm, Tastatur, Maus, Headset, Handy)
- Benefits wie beispielsweise Catering/Kantine am Standort, bezuschusste Mittagsgerichte, Obst & Getränke, Lademöglichkeit für E-Autos am Standort, Job-Rad, Nachhaltige Produkte vom eigenen Hof Eier-Automat, betriebliche Altersvorsorge,
- Mehrtägige Firmenfestivals mit der gesamten GP JOULE Familie, Weihnachtsfeiern und Afterwork-Events

LUST, MIT UNS AM FORTSCHRITT ZU ARBEITEN?

Dann freuen wir uns über deine vollständige Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse). Bitte gib deine Gehaltsvorstellung und dein frühestmögliches Eintrittsdatum an.

Wir möchten die Vielfalt unseres Unternehmens weiter ausbauen und Menschen mit Beeinträchtigung entsprechend beruflich fördern. Bewirb dich schnell und einfach online und gestalte mit deiner Fachexpertise die Zukunft der erneuerbaren Energien.

Für Fragen stehen wir dir gerne zur Verfügung.

Einsatzort: Augsburg, Buttenwiesen, Deutschland

Stellenanbieter: GP JOULE Wärme GmbH & Co. KG
Maierhof 1
86647 Buttenwiesen, Deutschland

Ansprechpartner: Dajana Goldt
E-Mail: bewerbung@gp-joule.de

Online-Bewerbung: <https://jobs.gp-joule.com/de/apply?id=67073b>

Ursprünglich veröffentlicht: 12.09.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100154878>